

## РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ КАК ОБЪЕКТ ЛИНГВИСТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

*С.И. Криворучко (Харьков)*

В статье проводится обзор исследований речевого воздействия в риторике, психологии и лингвистике, дается определение этого феномена в широком и узком смыслах, рассматриваются способы и средства регуляции поведения человека при помощи речи, указываются факторы, способствующие эффективному воздействию.

**Ключевые слова:** прагматика, психолингвистика, речевое воздействие, риторика.

**Криворучко С.І. Мовленнєвий вплив як об'єкт лінгвістичних досліджень.** У статті проводиться огляд досліджень мовленнєвого впливу в риторичі, психології та лінгвістиці, дається визначення цього феномену в широкому та вузькому розумінні, розглядаються способи та засоби регуляції поведінки людини за допомогою мовлення, а також зазначаються фактори, що сприяють ефективному впливу.

**Ключові слова:** прагматика, психолінгвістика, мовленнєвий вплив, риторика.

**Kryvoruchko S. Speech influence as object of the linguistic research.** The paper reviews researches of speech influence in rhetoric, psychology and linguistics, provides a definition of this phenomenon in the broad and narrow senses, discusses ways and means of regulating human behavior through the speech and identifies factors that contribute to an effective influence.

**Keywords:** pragmatics, psycholinguistics, speech influence, rhetoric.

На современном этапе развития науки отмечается повышенный интерес к изучению феномена речевого воздействия (далее РВ) – как в массовой коммуникации, что связано с появлением СМИ и необходимостью формирования общественного мнения, так и в повседневном общении, т.к. даже любая непринужденная беседа предполагает “осуществление власти, т.е. воздействие на восприятие и структурирование мира другим человеком” [5, с. 91]. В этой связи исследование РВ становится центральной проблемой многих научных дисциплин, в рамках которых изучаются механизмы регуляции поведения человека посредством речи.

Цель данной статьи – провести краткий обзор междисциплинарных исследований РВ, а именно в

риторике, психологии и лингвистике, дать определение понятию РВ и показать основные способы и средства его реализации.

Впервые научный интерес к РВ обнаруживается во времена античности, где в рамках риторики изучаются приемы практического красноречия и техники ведения спора. Риторика в античный период трактуется как искусство устного публичного выступления и исследует закономерности порождения, передачи, восприятия хорошей речи и качественного текста. Различное понимание того, какую речь следует считать хорошей, обусловило появление и параллельное развитие двух направлений риторики: “логического” и “литературного” [8].

Сторонники первой традиции, связывая риторику с логикой, полагали, что хорошая речь должна быть убедительной и эффективной. Эффективность речи заключалась в ее способности “завоевать признание (согласие, симпатию, сочувствие) слушателей, заставить их действовать определенным образом” [10]. В таком контексте риторика определяется как “способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета” [2, с. 19], как наука о “разнообразных формах преимущественно языкового воздействия на аудиторию, оказываемого с учетом особенностей последней и в целях получения желаемого эффекта” [1, с. 10]. Сутью риторики, как и определяющей задачей ратора, объявлялось убеждение.

Представители второго, “литературного”, направления были склонны считать хорошей богато украшенную, пышную, построенную по канонам эстетики речь. В русле данной традиции риторика понимается как “наука хорошо говорить” [Quintilien, цит. по: 6, с. 42], как филологическая дисциплина, изучающая способы построения художественно-выразительной речи, близко соприкасающаяся с поэтикой и стилистикой [32]. Убеждение выступает уже в качестве возможной, но отнюдь не главной целью оратора, в результате чего риторика постепенно превращается в искусство красноречия: “красивость выражения отныне становится высшим мериллом, а позднее и самоцелью риторической практики” [1, с. 8].

Несмотря на существующие различия в определении предмета риторики, в наиболее общем виде она предстает как искусство воздействия, в основе которого лежат две главные категории: понимание и воля [4, с. 16]. “Искусство направлять интеллект и действовать предполагает внушение другому мысли, чувства, решения, чтобы овладеть его разумом, сердцем и волей” [там же]. Необходимым условием для достижения данной цели является владение оратором правилами риторического построения убеждающей речи, коррелирующими с выделяемыми в риторике главными частями (канонами) – инвенцией, диспозицией и элокуцией, которые представляют собой идеоречевой цикл – путь от мысли к слову [4, с. 22].

Задачей инвенции – этапа формирования высказывания на уровне замысла – является нахождение способов убеждения, содержащих выбранный объект. К ним относятся “нравы” (этос), связанные с созданием у аудитории определенного образа оратора, позволяющего ему утвердить свой авторитет; “аргументы” (логос), раскрывающие тему и относящиеся к самой речи; и “страсти” (пафос), определяющие способ трактовки темы и ориентированные на реакцию слушателя [2, с. 19]. Этос как средство убеждения апеллирует к нормам человеческого поведения, моральным принципам; логос – к разуму через доводы, построенные по законам логики; пафос апеллирует к чувствам, возбуждая эмоции [13, с. 14]. Таким образом, задача ратора – “привлечь нравом, убедить аргументом и тронуть чувством” во имя единой цели – воздействия на публику [33, с. 23].

Следующим этапом идеоречевого цикла является диспозиция – “аранжировка элементов, полученных в результате инвенции, для наилучшего убеждения аудитории” [Prelissier, цит. по: 4, с. 29]. Тематический материал делится на три основные части: вступление, в котором ритор стремится сконцентрировать этос и расположить к себе аудиторию; повествование, где концентрируется логос и развертывается аргументация; и заключение – место концентрации пафоса, которое должно содержать резюме аргументации и вызывать эмоции, побуждая к принятию решения [6, с. 188].

Особое значение отводится аргументации, от которой зависит успех речи. Аргументы представляют собой различные типы силлогизмов – как аналитические умозаключения, основанные на истинности посылок и заключения, так и диалектические, посыпки которых приняты большинством мнений, являются правдоподобными, но не обязательно истинными [21, с. 287]. Наиболее эффективной последовательностью признается гомеров порядок расположения аргументов: в начале сильные аргументы, затем доказательства средней силы, в конце один наиболее сильный аргумент – т.к. при прочих равных условиях запоминается информация, располагающаяся в начале и в конце сообщения (“эффект края”) [9, с. 168].

Завершает раздел идеоречевого цикла элокуция, где реализуется переход от концептуального уровня к языковому, происходит “вербализация” мысли, т.е. собственно текстообразование [4, с. 42]. На этой стадии осуществляется выбор слов, фигур и стилей, соответствующих определенному жанру выступления. По мнению Аристотеля, “речи написанные воздействуют более благодаря своему стилю, чем содержанию” [3, с. 114], поэтому следует изучать речевые средства, приводящие эффективнее всего к нужной цели. Элокуция формирует, таким образом, основные приемы косвенного РВ, предлагая широкий выбор паралогических возможностей для достижения большей убедительности речи [13, с. 16].

Следует отметить, что понятие “убедить другого” не связывается в классической риторике с непрямым силовым давлением, запугиванием, обманом и т.д. – убеждение достигается через консенсус в рамках этических норм. В этом состоит существенное отличие риторической аргументации от софистической, для которой свойственны подмена тезисов, использование ложной информации, сокрытие действительных пропозиций с целью добиться согласия путем обмана аудитории [6, с. 84-87]. Являясь “интеллектуальной акробатикой, за которой могут скрываться бесчестные цели” [34, с. 5], софистика свидетельствует о наличии в античный период также знаний о приемах манипулятивного воздействия.

Таким образом, техника ораторского выступления оказывается завершенной моделью речевой деятельности, включающей в себя говорящего, слушающего и текст. Она закладывает основы исследования РВ, целью которого является убеждение публики и осуществление которого происходит как на межличностном уровне путем установления доверительных отношений между ритором и аудиторией, так и на уровне текста за счет использования логически выстроенных доводов, а также специальных стилистических средств.

По мере смещения акцента на языковой компонент текста и превращения риторики в средние века из “искусства убеждения” в “искусство украшения” интерес к изучению РВ ослабевает. Необходи-

мые предпосылки для его возрождения создаются лишь в 20-м веке, что связано, главным образом, с одной стороны, с появлением СМИ, которые способствуют “формированию социального заказа на исследование проблем общения и РВ” [31, с. 4], с другой стороны, с утверждением в науке антропоцентрического подхода, когда человек, согласно тезису Протагора, объявляется мерой всех вещей, “точкой отсчета в анализе тех или иных явлений, <...> определяя его перспективу и конечные цели” [14, с. 212].

Риторическое знание принципиально антропоцентрично и снова возвращается в орбиту научных исследований благодаря трактату Х. Перельмана и Л. Ольбрехта-Тытеки “Новая риторика: трактат об аргументации” [24]. Авторы, продолжая аристотелевскую традицию исследований РВ, интерпретируют риторiku как “логику неформального суждения” и создают на ее основе теорию аргументации. В центре внимания находятся диалектические рассуждения, которые, в отличие от формальных и безличных доказательств, обращены к конкретному оппоненту, апеллируют к его рассудку и нацелены не на выяснение истины и формирование знания, а на убеждение слушающего в необходимости принять то или иное решение. Основными понятиями выступают аргументация, оратор и аудитория, вследствие чего проводится категоризация аргументов и анализ их отдельных категорий, изучаются факторы оратора (интеллектуальный, нравственный, социальный), определяются типы аудитории, от которых зависит выбор средств РВ [4, с. 48].

По образному выражению Е.В. Ключева [13, с. 8], риторика как вирус проникает в огромное количество научных дисциплин, инфицируя их своей проблематикой. Как следствие РВ становится объектом исследования целого комплекса смежных наук, однако уже не столько на логической, сколько на психологической основе – на передний план выходит изучение “эмоционально-психологических способов убеждения” [29, с. 303], а также средств их языкового выражения. Таким образом, в современных исследованиях РВ выделяются два основных подхода: психологический и лингвистический [31, с. 5].

В психологии воздействие рассматривается как “процес і результат зміни індивідом поведінки іншої людини <...> в процесі взаємодії з нею” [26, с. 74], как “проникновение” одной личности или группы лиц в психику другой личности или группы лиц [16, с. 160]. Целью и результатом такого “проникновения” является наступление определенных сдвигов в психике объекта воздействия, влияющих на его деятельность и поведение, что конкретно выражается в изменении его взглядов, отношений, мотивов, установок, состояний и т.д. [15, с. 7].

Для достижения указанных целей применяют различные способы воздействия, среди которых традиционно выделяют: убеждение – воздействие на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению; внушение (суггестию), предполагающее бесконфликтное принятие какой-либо информации при снижении сознательного ее анализа и критического отношения к ней; заражение – процесс передачи эмоционального состояния от одного индивида к другому на психофизическом уровне контакта, и подражание – осознанное или неосознанное следование примеру, образцу действий, манере поведения. В зарубежной психологии к ним относят также нейропсихологическое программирование, слухи и др. [11; 36].

Помимо способов воздействия на психику личности изучаются также факторы, способствующие его более эффективной реализации. Так, отмечается зависимость результативности воздействия от социально-психологических качеств коммуникантов (социальный статус, престижность, авторитет), условий смыслового восприятия текста (членение текста и подача его в темпе, оптимальном для понимания), а также уровня отношений между общающимися: “Доброжелательное отношение помогает субъекту воздействия “завоевать” свой объект, сделать его союзником и тем самым способствует успеху” [16, с. 165]. Таким образом, изучение механизмов РВ в психологии основывается на анализе его эмоциональных и психологических составляющих без учета лингвистических знаний о языковых и речевых средствах его реализации.

Попытка объединить психологический и лингвистический подходы к изучению РВ была пред-

принята психолингвистикой, в рамках которой исследуется “влияние языковых и речевых особенностей текста на усвоение, запечатление и переработку информации” [17, с. 258]. Концептуальными основами психолингвистики, известной в отечественной науке как теория речевой деятельности, являются психология деятельности, восходящая к идеям А.Н. Леонтьева [20] и Л.С. Выготского [7], и психология общения, представленная в работах А.А. Леонтьева [19]. Опираясь на данные концепции, психолингвисты рассматривают речевое общение как целенаправленную активность людей, подчиненную целям деятельности, которую коммуниканты осуществляют совместно. При этом цель общения понимается как воздействие одного человека на другого, регуляция поведения объекта общения субъектом [31, с. 8-10].

Передача речевых сообщений является, таким образом, не конечной целью коммуникации, а средством достижения иных целей: общение – это “деятельность по крайней мере двоих с помощью такого орудия как язык по обмену разного рода информацией для достижения внекоммуникативных и коммуникативных целей, для осуществления социальной жизни людей, их взаимодействия в обществе” [35, с. 5]. На этом основании РВ трактуется в широком смысле как “любое речевое общение, взятое в аспекте его целенаправленности, целевой обусловленности” [31, с. 3], как “воздействие на индивидуальное или коллективное сознание, осуществляемое <...> с помощью сообщений на естественном языке” [23].

Для психолингвистов интерес представляет, однако, в первую очередь РВ в узком смысле, т.е. речевое общение в системе СМИ или в агитационном выступлении. Принятая схема РВ включает в себя две части: организационную и мотивационную. Первая – “техническая” – связана с организацией общения и предусматривает установление контакта, привлечение и удержание внимания аудитории, завоевание ее доверия, подготовку оптимальной психологической почвы для восприятия речи, другими словами, направлена на достижение у адресата состояния, благоприятного для оказания РВ [31, с. 14].

В основе мотивационной части лежит заимствованная из теории деятельности триада “потребность – мотив – деятельность” [20]. Согласно этой триаде, каждая деятельность (в том числе и та, которая является целью РВ), отвечает определенной потребности субъекта и побуждается мотивом – материальным или идеальным предметом, способным данную потребность удовлетворить. Для мотивации одной деятельности может быть использовано несколько мотивов, главный из которых – смыслообразующий, т.е. придающий деятельности личностный смысл. Деятельность состоит из отдельных побуждаемых ее мотивом действий, направленных на конкретные цели, достижение которых в совокупности должно обеспечить удовлетворение человеком своей потребности.

Исходя из этого, принцип РВ заключается в формировании или актуализации у объекта воздействия потребности осуществить определенную деятельность, предложении ему соответствующего предмета-мотива, а также явной или неявной демонстрации плана действий [31, с. 15-16]. Одним из способов РВ, позволяющим достичь данной цели, является введение нового или изменение старого знания о явлениях действительности, которое слушающий соотносит со своей системой мотивов и потребностей [19, с. 18]. В результате этого происходит “сдвиг в системе ценностей” адресата (представление о явлениях и отношение к ним), что может повлиять на изменение его поведения. Таким образом, психолингвистическая схема РВ предполагает решение двух основных задач: создание благоприятной для воздействия обстановки и оказание собственно воздействия.

Обращение к вопросам РВ в лингвистике стало возможным, прежде всего, благодаря сформировавшейся к 60 гг. 20 в. новой научной дисциплине – прагматике, обозначившей переход от изучения языка как устоявшейся системы знаков, имманентной, замкнутой в себе структуры к анализу его употребления и функционирования в процессе коммуникации. “В центре внимания оказывается живой язык в действии, во всем многообразии его функций и социально-функциональных вариантов” [30, с. 37]. Опираясь на принцип деятельности,

прагматика вводит в парадигму лингвистики языковую личность как равноправный объект изучения и провозглашает приоритет факторов, обеспечивающих успешное использование языка субъектом коммуникативной деятельности для достижения своих целей.

Для наименования языковедческой дисциплины, изучающей язык в его прагматической функции, т.е. как средства воздействия, Л.А.Киселева предлагает термин “прагмалингвистика”, дублетный термину “теория речевого воздействия”. Основная задача данного направления состоит в изучении “вербального управления человеческим поведением”, в моделировании “социального и индивидуального поведения людей посредством речи” [12, с. 98]. По ее мнению, совокупность языковой управляющей информации представляет собой систему иерархически взаимосвязанных подсистем, различающихся характером заданных коммуникативных свойств. В зависимости от этих свойств, все подсистемы подразделяются на две основные группы: информационные и прагматические [12, с. 13].

Информационные подсистемы (семантическая, релятивная, социально-стилистическая) имеют информативную заданность в языке и предназначены для констатации и информирования о чем-то адресата без расчета на его поведенческую реакцию. Их прагматические свойства окказиональны и при возможной актуализации в речи используются для интеллектуального “убеждения через информирование” [18]. Прагматические подсистемы (эмоционально-оценочная, эмоциональная, эстетическая, экспрессивная, побудительная, контактная) характеризуются прагматической заданностью в языке и предназначены для воздействия на психику адресата, регуляцию его поведения путем эмоционального заражения, внушения и т.д.

В соответствии с указанными подсистемами выделяются прагмалингвистические единицы, отражающие прагматические свойства языка: языковые прагмемы – с константным воздействующим зарядом, и речевые прагмемы – языковые информемы, приобретающие прагматическую значимость непосредственно в речи. Оба типа прагмем обнаруживаются фактически на всех уровнях

языковой системы – фонетическом, морфологическом, синтаксическом, семантическом [12; 23] – и апеллируют, прежде всего, к эмоционально-волевой сфере психики адресата и через нее к его интеллектуальной сфере с целью регуляции его поведения [12, с. 106].

Теоретической основой исследований в прагмалингвистике стала созданная Дж. Остином [22] и Дж. Серлем [28] теория речевых актов, благодаря которой удалось вплотную подойти к пониманию сущности РВ в лингвистике. Отстаивая тезис о деятельностном характере общения, Дж. Остин анализирует его минимальную единицу – речевое действие (акт), выделяя конституирующие его элементы: локуцию – набор фонетических, лексических и грамматических средств, объединенных смыслом и составляющих акт говорения; иллокуцию – выражение коммуникативной цели в ходе произнесения высказывания и осуществление действия как такового; и перлокуцию – воздействие, оказываемое говорящим на адресата при совершении того или иного речевого действия.

Выделенные компоненты речевого акта позволяют ответить на вопросы: *Что произносит говорящий в момент высказывания?* (локуция), *Что делает говорящий, произнося высказывание?* (иллокуция) и *Зачем произносит говорящий высказывание?* (перлокуция). Так, произнося высказывание “Земля круглая”, говорящий утверждает, что Земля круглая, чтобы убедить адресата в том, что Земля круглая. Таким образом, в теории речевых актов удается сделать своего рода рентгеновский снимок речевого действия, увидеть его первичные компоненты и понять их функциональную сущность. Предпринятые в рамках данного подхода классификации иллокутивных актов [25; 27] позволяют выявить сочлененные с ними типичные перлокуции и провести анализ каждого типа РВ.

Исследование РВ в лингвистике не может быть полным в отрыве от ситуации общения, включающей в себя помимо самого речевого действия, его цели и результата, такие составляющие, как коммуникантов, контекст, место и время речи. В этой связи высказывается мнение о целесообразности изучения РВ не в пределах одного изолированного

речевого акта, а в интеракции с учетом как лингвистических, так и экстралингвистических факторов общения, т.е. в рамках дискурсивной парадигмы [37]. Такой подход позволяет рассмотреть РВ в процессе, привлечь к его лингвистическому анализу знания из других наук (психологии, социологии и т.д.) и получить, таким образом, более полное представление о прагматической функции общения.

Подводя итог обзору исследований РВ, можно сделать такие выводы: 1) научные исследования РВ имеют многовековую историю, в ходе которой РВ становилось объектом изучения различных дисциплин; 2) в общем виде РВ представляет собой воздействие на индивидуальное или коллективное сознание и поведение посредством речи и направлено на их изменение и регуляцию; 3) РВ понимается в широком смысле как любое речевое общение, взятое в аспекте его целенаправленности, и осуществляемое путем обмена сообщениями; 4) в узком смысле РВ является объектом исследования массовой коммуникации или агитационного выступления; 5) цели РВ достигаются при помощи психологических способов воздействия и прагматически значимых средств языка; 6) наряду с приемами РВ важное значение для его эффективной реализации имеет создание благоприятной межличностной атмосферы; 7) оптимальной для анализа РВ в лингвистике признается теория речевых актов, согласно которой РВ реализуется в речевых действиях как перлокуция; 8) для исследования РВ выявляется целесообразным привлечение дискурсивного подхода, учитывающего все факторы речевой ситуации.

В связи с этим наиболее перспективным представляется изучение РВ в рамках сложившейся в современной лингвистике прагма-дискурсивной парадигмы, в частности, установление языковых средств, характерных для достижения говорящим субъектом тех или иных перлокутивных целей в ходе реализации дискурса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Авеличев А.К. Возвращение риторики // Общая риторика. – М. : Прогресс, 1986. – С. 5-25.
2. Аристотель. Риторика // Античные риторики. – М., 1978. –

- С. 15-164. 3. Аристотель. Риторика / Пер. с древнегреческого и прим. О.П. Цыбенко. – М. : Лабиринт, 2000. – 221 с. 4. Безменова Н.А. Очерки по теории и истории риторики. – М. : Наука, 1991. – 214 с. 5. Блакар Р.М. Язык как инструмент социальной власти // Язык и моделирование социального взаимодействия. – М., 1987. С.88-125. 6. Волков А.А. Основы риторики : учебное пособие для вузов. – 2-е изд. – М. : Академический Проект, 2005. – 304 с. 7. Выготский Л.С. Мышление и речь. – М. : Лабиринт, 2005. – 352 с. 8. Ееремен Ф.Х., Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки. – Л.: “Птица”, ИНФРА. – 2002. 9. Зимняя И.А. Психологическая характеристика понимания речевого сообщения // Оптимизация речевого воздействия. Под ред. Р.Г. Котова. – М. : Наука, 1990. – С. 161-169. 10. Иванов Л. Риторика. – Интернет-ресурс: [http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye\\_nauki/lingvistika/RITORIKA.html](http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/lingvistika/RITORIKA.html) 11. Кабаченко Т.С. Методы психологического воздействия. – Педагогическое общество России. – 2001. – 544 с. 12. Киселева Л.А. Вопросы теории речевого воздействия. – Л. : ЛГУ, 1978. – 160 с. 13. Ключев Е.В. Риторика: Инвенция, диспозиция, элокуция. – М., 2001. – 272 с. 14. Кубрякова Е.С. Эволюция лингвистических идей во второй половине XX века (опыт парадигмального анализа) // Язык и наука конца 20 века : сб. статей. – М. : РГГУ, 1995. – С. 144-238. 15. Куликов В.Н. Теоретические и прикладные проблемы психологического воздействия // Проблемы психологического воздействия. – Иваново, 1978. – С. 5-30. 16. Куликов В.Н. Прикладное исследование социально-психологического воздействия // Прикладные исследования социальной психологии. – М. : Наука, 1983. – С. 158-172. 17. Леонтьев А.А. Основы психолингвистики. – М. : Смысл, 2005. – 288 с. 18. Леонтьев А.А. К психологии речевого воздействия // Материалы четвертого Всесоюзного симпозиума по психолингвистике и теории коммуникации. – М., 1972. – С. 28-41. 19. Леонтьев А.А. Язык, речь, речевая деятельность. – М. : Просвещение, 1969. – 214 с. 20. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М. : Политиздат, 1975. – 304 с. 21. Лосев А.Ф. // Античные риторики. – М., 1978. – 352 с. 22. Остин Дж. Д. Слово как действие // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1986. – Вып. 17. – С. 22-130. 23. Паршин П.Б. Речевое воздействие. – Интернет-ресурс: [http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye\\_nauki/lingvistika/RECHEVOE\\_VOZDESTVIE.html](http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/lingvistika/RECHEVOE_VOZDESTVIE.html) 24. Перельман Х., Ольбрехт-Тытека Л. Из книги “Новая риторика: Трактат об аргументации” // Язык и моделирование социального взаимодействия. – М. : Прогресс, 1987. – С. 207-264. 25. Почепцов Г.Г. Прагматический аспект изучения предложения (к построению теории прагматического синтаксиса) // Иностранные языки в школе. – 1975. – № 6. – С. 15-25. 26. Психологічна енциклопедія. Автор-упорядник Степанов О.М. – Київ : Академвидав. – 2006. 27. Серль Дж. Р. Классификация иллокутивных актов // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1986. – Вып. 17. – С. 170-194. 28. Серль Дж. Р. Что такое речевой акт? // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1986. – Вып. 17. – С. 151-169. 29. Стернин И.А. Введение в речевое воздействие. – Воронеж Полиграф, 2001. – 252 с. 30. Сусов И.П. Лингвистическая прагматика. – Винница : Нова Книга, 2009. – 272 с. 31. Тарасов Е.Ф. Речевое воздействие: методология и теория // Оптимизация речевого воздействия. Под ред. Р.Г. Котова. – М. : Наука, 1990. – С. 5-17. 32. Топоров В.Н. Риторика. Тропы. Фигуры речи / Лингвистический энциклопедический словарь. – М., 1990. 33. Филиппов К.А. Лингвистика текста : курс лекций. – СПб. : Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2003. – 336 с. 34. Проблема речевого воздействия на аудиторию в зарубежной социально-психологической литературе. Под ред. Ю.А. Асеева, Б.М. Фирсова. – Л., 1973. – 108 с. 35. Формановская Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический аспект. – М. : Рус. яз., 2002. – 216 с. 36. Шейнов В.П. Психологическое влияние. – Минск : Харвест, 2007. – 640 с. 37. Naumann B. Perlokution als Gegenstand von Sprechaktheorie und/oder Gesprächsanalyse? // Hindelang G. et al. (Hg.): Der Gebrauch der Sprache. Festschrift Hans Hunsdornscher. – Münster: LIT, 1995. – S. 272-284.

© С.И. Криворучко, 2010